



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Máster

Máster Universitario en Gestión Administrativa

Labores del Gestor Administrativo en materia de compraventa de viviendas

Autor: David Navarro Romance

Tutora: M^a del Carmen de Guerrero Manso

Curso 2019/2020.

INDICE

Abreviaturas más utilizadas	3
INTRODUCCIÓN	4
Cuestión tratada en el Trabajo Fin de Máster	4
Razón de la elección del tema y justificación de su interés	5
Metodología seguida en el desarrollo del trabajo	6
I. CUESTIONES GENERALES. LA CONFIGURACIÓN LEGAL DE LA COMPRAVENTA	7
1. Concepto y caracteres	7
2. Naturaleza civil del contrato de compraventa de inmuebles entre empresas y particulares	8
II. TRÁMITES PREVIOS A LA COMPRAVENTA	10
1. La garantía del precontrato	10
2. Comprobación del título y registro de propiedad	11
3. La certificación catastral	12
4. Cédula de habitabilidad y certificado de eficiencia energética	14
5. Otras gestiones en la notaría relacionadas con la escritura pública de compraventa	15
6. Tramites en viviendas de protección oficial	17
7. Licencia de primera ocupación	18
8. El alta en suministros	21
III. TRÁMITES POSTERIORES AL PERFECCIONAMIENTO DE LA COMPRAVENTA	25
1. Abono de los impuestos correspondientes a la Comunidad Autónoma	25
2. Inscripción de la compra en el registro de la propiedad	25
IV. PROBLEMÁTICA FISCAL Y CONTABLE	27
1. ¿Pagar el IVA o el ITP-AJD?	27
2. A quién corresponde el pago del IBI	30
V. LA FINANCIACIÓN PARA LA ADQUISICIÓN DE UNA VIVIENDA	32
1. Supuestos en general	32
2. Tipos de préstamos	33
3. La denegación de la financiación	34
4. Las ayudas públicas para la financiación	36
Conclusiones	38
Bibliografía	41

Abreviaturas más utilizadas

AJD	Actos Jurídicos Documentados
Art.	artículo
AT	Agencia Tributaria
CC	Código Civil
CCAA	Comunidades Autónomas
CCom	Código de Comercio
CE	Constitución Española
ITPO	Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas
IVA	Impuesto del Valor Añadido
LRHL	Ley Reguladora de las Haciendas Locales
RDL	Real Decreto Ley
SAP	Sentencia de la Audiencia Provincial
STC	Sentencia del Tribunal Constitucional
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
LSRU	Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana
TS	Tribunal Supremo

INTRODUCCIÓN

Cuestión tratada en el Trabajo Fin de Máster

El principal objetivo que persigue el presente TFM es el de presentar un estudio que englobe todas aquellas labores o gestiones de carácter administrativo que han de llevarse a cabo en el marco de la compraventa de una vivienda entre un particular y una empresa.

Cuando hablamos de un <<particular>> nos referimos a una persona física que adquiere la propiedad de una vivienda con fines, en principio, no especulativos, es decir, cuya motivación para efectuar la compraventa pasa por convertir el inmueble objeto de la misma en la residencia habitual suya y de su familia o, por qué no, en una segunda vivienda. El uso que se dé a la misma no condiciona el desarrollo del trabajo, en el que el elemento principal a tener en cuenta es la condición de los sujetos que intervienen en el negocio jurídico.

De este modo, en primer lugar, hemos decidido diferenciar entre los trámites previos a la compraventa y los que han de realizarse con posterioridad a la misma. La compra de una vivienda supone, para la mayoría de los ciudadanos, una operación de notable envergadura, con lo que resulta fundamental que en el momento de realizarla cuenten con la adecuada seguridad jurídica.

En este aspecto, adquiere una indudable relevancia el papel del notario, que será el agente jurídico que necesariamente intervenga en el proceso, dado que a él corresponde dar fe de que el contrato de compraventa se ajusta a la legalidad, y de que las partes sean plenamente conscientes de las obligaciones que contrae cada una de ellas en relación con el negocio jurídico que llevan a cabo.

Igualmente, resulta necesario abordar los elementos problemáticos adyacentes a la tributación que se debe satisfacer con ocasión de la compraventa, como puede ser la de optar por el pago de un impuesto u otro, o la carga proporcional respecto del IBI que asume cada una de las partes.

Por otra parte, nos ha parecido conveniente incidir en otras cuestiones que no se enmarcan estrictamente en la relación entre los otorgantes y la Administración Pública a través de sus diferentes organismos, pero que son, en la mayoría de los casos, imprescindibles, como la financiación para la compra, epígrafe que aprovecharemos para exponer las ayudas públicas actualmente disponibles para esta clase de operaciones.

Razón de la elección del tema y justificación de su interés

Durante la crisis, la evolución de la compraventa de viviendas entró en una dinámica de brusco descenso, como consecuencia de distintos factores interrelacionados entre sí, destacando especialmente la destrucción masiva de empleo y el endurecimiento de los requisitos exigidos por las entidades bancarias para acceder a la financiación necesaria para llevar a cabo la operación.

Sin embargo, en los últimos años, y acompañando a la lenta mejoría de la economía española, el mercado de compraventa inmobiliario parece que, progresivamente, ha ido recuperando su nivel de actividad, como reflejan los datos del Instituto Nacional de Estadística, que señalan cómo la venta de viviendas en 2018 fue de 481.220 más inmuebles que en el año anterior, lo que prácticamente nos remonta a cifras de 2007, en pleno “boom” del ladrillo, antes de que irrumpiese la crisis económica y financiera.

Son muchos los analistas expertos en este tipo de mercados que, aludiendo al estado de los precios y las mejores condiciones de financiación que ofrecen las entidades bancarias, animan a las familias a aprovechar la inercia del mercado actual para decidirse a comprar una vivienda.

La legislación aplicable a la compraventa de inmuebles se encuentra dispersa en nuestro ordenamiento jurídico, lo que se debe en buena parte a la compleja distribución de competencias existente, sobre todo, entre Comunidades Autónomas y Entidades Locales.

Metodología seguida en el desarrollo del trabajo

Como decimos, una de las principales complicaciones que hemos encontrado para llevar a cabo la investigación que ha desembocado en el presente TFM, ha sido la dispersión de la legislación aplicable a cada una de las gestiones administrativas vinculadas con la compraventa de una vivienda, máxime teniendo en cuenta la disparidad de materias que comprende este negocio jurídico, como, por ejemplo, las gestiones relacionadas con la tributación que grava este tipo de operaciones, las relativas a la propiedad del inmueble o, en otro orden, el cambio de titularidad o el alta en los suministros.

Por ello, se ha llevado a cabo la pertinente búsqueda para, en primer lugar, determinar la Administración competente para legislar en cada uno de estos aspectos y, posteriormente, localizar las normas que regulan cada actividad en concreto.

Para profundizar en aquellos aspectos que pudieran acarrear problemas de interpretación, hemos recurrido al examen de los diferentes pronunciamientos jurisprudenciales que han asentado la doctrina acerca de los mismos. Prioritariamente, hemos acudido a la jurisprudencia del Tribunal Supremo, sin perjuicio de que se haya considerado también la jurisprudencia menor, así como la del Tribunal Constitucional cuando la materia en cuestión tuviera alcance de este rango.

Si bien la mayor parte del trabajo se articula partiendo del estudio de la legislación y la jurisprudencia, también se ha procedido a la pertinente revisión bibliográfica en relación a aquellos aspectos en los que resulte de utilidad la doctrina científica para el enriquecimiento del trabajo, así como las recomendaciones de determinadas instituciones con autoridad para abordar esta materia, como es el caso del Colegio General del Notariado o la Dirección General de Registros de Notariado, habida cuenta del importante papel que desempeñan estos profesionales jurídicos en el proceso de compraventa, así como a las publicaciones de la Agencia Tributaria.

I. CUESTIONES GENERALES. LA CONFIGURACIÓN LEGAL DE LA COMPRAVENTA DE VIVIENDAS

1. Concepto y caracteres

La compraventa inmobiliaria entre empresas y particulares responde a un negocio jurídico de naturaleza civil –en torno a esta cuestión profundizaremos en el apartado siguiente-, dado que la parte del contrato que recibe el bien, *a priori*, lo adquiere con el fin de darle uso propio, y no con intención especulativa, es decir, de sacar posteriormente, y a través de otra operación de compraventa, un mayor rédito o beneficio al inmueble.

Por tanto, se rige por lo dispuesto en el extenso Título IV, dentro del Libro IV del CC. El art. 1445, que abre el Capítulo I “De la naturaleza y forma de este contrato” contiene alguna de las características esenciales, señalando que es aquel mediante el cual uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente”.

Si bien es cierto que esta definición ofrece algunas características esenciales en relación con el contrato de compraventa, lo cierto es que se trata de elementos formales a los que no se les otorga un tratamiento exhaustivo.

La jurisprudencia, por su parte, ha afinado algo más respecto a la naturaleza de este contrato, como muestra significativamente la STS de 30 de noviembre de 1984, que señala que el contrato de compraventa es, junto con el de permuta, aquel negocio jurídico en el que con mayor claridad se advierte el carácter bilateral y oneroso del contrato, atendiendo al surgimiento de obligaciones recíprocas para las partes implicadas y a su contenido patrimonial y económico, erigiéndose como un contrato <<sinalagmático perfecto>>.

Podemos poner en conexión con el citado art. 1450 CC lo dispuesto en el 1258 del mismo cuerpo legal, que a su vez señala que el contrato existe “desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otros u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio.”

En este aspecto, podemos traer a colación también la STS de 28 de septiembre de 1995, la cual señala que la relación contractual en la compraventa de inmuebles está integrada “por los elementos personales y reales necesarios que configuran una conjunción de voluntades de enajenar y comprar lo que es objeto bien determinado de la misma”.

Por lo que respecta a nuestro objeto de estudio, las voluntades que se conjugan son las de la empresa, que desea obtener un beneficio económico a través de la transmisión del inmueble, y la del particular, cuya finalidad es la de acceder a la propiedad del mismo a través del pago de un precio determinado. En este punto, como anticipábamos, resulta relevante determinar la naturaleza civil o mercantil del contrato.

2. Naturaleza civil del contrato de compraventa de inmuebles entre empresas y particulares

Como adelantábamos, a efectos de determinar los trámites administrativos a seguir para el perfeccionamiento del negocio jurídico, resulta interesante determinar si el mismo reviste naturaleza civil o mercantil.

Sin duda, el elemento determinante en estos casos es el ánimo de lucro a través de la reventa, es decir, detectar si la operación reviste carácter especulativo, es decir, mercantil, con arreglo a los términos que prevé el Código de Comercio (en adelante, CCom). En este sentido, el art. 325 solo se refiere a la compraventa mercantil de bienes muebles, no contemplándose nada acerca de la compraventa de bienes inmuebles.

No obstante, se viene considerando que dicho precepto podría aplicarse mediante analogía al caso de la compraventa inmueble cuando se den las notas características: la intención de reventa del bien, ya sea en el mismo estado en que se compró o transformado y el ánimo de lucro mediante dicha reventa.

En nuestra opinión, este es el caso que se daría cuando la transacción tiene como protagonistas sociedades cuya actividad mercantil pasa por la especulación mediante la adquisición y posterior venta de bienes inmuebles, como ocurre, por ejemplo, con las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria (SOCIMI), inspiradas en las

Real Estate Investment Trust norteamericanas, y cuyo objetivo es la compra, promoción y rehabilitación de activos urbanos, o sociedades patrimoniales dedicadas única y exclusivamente al negocio inmobiliario.

Por tanto, dado que nuestro análisis versa en torno a la compraventa de inmuebles entre empresas y particulares, dejaremos de lado las cuestiones mercantiles.

II. TRÁMITES PREVIOS A LA COMPRAVENTA

1. La garantía del precontrato

Frecuentemente, cuando una empresa y un particular han alcanzado un acuerdo relativo a la compraventa de un bien inmueble, ambas partes, con el fin de contar con una garantía que reporte mayor seguridad a lo acordado, deciden elaborar un documento que refleje el compromiso mutuamente adquirido. Se trata de un documento de naturaleza privada, lo que implica que no es necesaria la aprobación por parte del notario, se conoce comúnmente como <<contrato de arras.>>

La figura jurídica de las arras está contemplada en el art. 1454 CC, señalándose que *“Si hubiesen mediado arras o señal en el contrato de compra y venta, podrá rescindirse el contrato allanándose el comprador a perderlas, o el vendedor a devolverlas duplicadas.”*

Siguiendo la doctrina jurisprudencial, el TS, en su sentencia de 24 de octubre de 2002, distinguió tres tipos de arras, desarrollando el escueto contenido del CC:

Arras confirmatorias. Aquellas dirigidas a reforzar la existencia del contrato. Lo que popularmente se conoce como una “señal” o prueba de su celebración, o que representan un principio de ejecución.

Arras penitenciales. Son un medio lícito de desistir las partes contratantes mediante la pérdida o restitución desdoblada. Es decir, el tipo que más se acerca al tenor literal del art. 1454 CC.

Podemos distinguir dos supuestos relacionados con las arras que con mayor frecuencia surgen en el contexto de una compraventa inmobiliaria:¹

a) Compraventa en la cual se pospone el otorgamiento de la escritura porque el vendedor no puede llevarla a cabo en ese momento. Puede ocurrir que, por cualquier

¹ HERNÁNDEZ, P. *Las arras o señal en las operaciones inmobiliarias*. 2014. Disponible en: <http://www.pedrohernandezabogado.com/2014/10/las-arraes-o-senal-en-las-operaciones.html>. Última consulta el 20 de febrero de 2019.

trámite de índole administrativo, la empresa no pueda aun formalizar la venta, sirviendo al futuro comprador para asegurarse que no se retractará en lo acordado.

b) Compraventa en la que se aplaza el otorgamiento de la escritura porque el comprador ha de obtener financiación. En este caso, se invierten los papeles, ya que es la empresa la que obtiene la garantía a través de las arras.

Dada la amplitud con la que éstas se contemplan, resultaría especialmente relevante que se determine si, en caso de incumplimiento, éstas se devuelven, todas o en parte, o el comprador fallido pierde por completo la cantidad adelantada.

Para la gran mayoría de los particulares, la adquisición en propiedad de un inmueble supone, a menudo, la mayor inversión económica de su vida adulta. Ello hace imprescindible que, con carácter previo a la formalización de la compraventa, se verifiquen determinados extremos relativos al propio inmueble y a la situación legal del mismo. A continuación, sintetizamos los aspectos más relevantes en relación a ello:

2. Comprobación del título y registro de propiedad

Este extremo es indispensable, en la medida en que constituye una obligación de los notarios el exigirlo cuando autorizan un instrumento público como el título de propiedad, aunque también puede hacerse por consulta directa electrónica. Generalmente se trata de una escritura pública notarial en la que se reconoce nominativamente al propietario del inmueble, y, a su vez, se señala cualquier limitación de las mismas o las facultades de uso y disposición.

Como decimos, su comprobación en el caso del futuro propietario no es indispensable antes de la rúbrica del acuerdo, aunque sí especialmente recomendable. El por qué es necesario podemos abordarlo teniendo en cuenta las razones que llevan al notario a exigir la exhibición del título:²

- Una de las principales funciones del notario es la de examinar ese título de propiedad, comprobando la identidad, extensión y posibles limitaciones en forma de

² DE LA CÁMARA GARCÍA, F. Y DOMÍNGUEZ MENA, A. *La necesidad de exigir la exhibición del título de propiedad*. Notario del Siglo XX, Colegio Notarial de Madrid, 2005. Disponible en: <http://www.elnotario.es/index.php/hemeroteca/revista-1/2801-la-necesidad-de-exigir-la-exhibicion-del-titulo-de-propiedad-0-6938911626989871>, última consulta el 20 de febrero de 2019.

condiciones suspensivas y resolutorias del derecho contenido en el mismo, así como las facultades de capacidad y disposición del titular, así como el estado del inmueble, cargas o posibles imposiciones tributarias pendientes.

- En segundo lugar, el título es imprescindible para que el notario pueda redactar el nuevo documento atendiendo a las anteriores circunstancias del título: clase de contrato, persona de quien se adquirió el derecho, condiciones de la adquisición, lugar, fecha y notario autorizante, número de protocolo y documentos notariales en su caso.

- También corresponde al notario, una vez formalizada la operación, anotarla en el título de propiedad, el popularmente conocido como “rebaje”, cumpliendo con la obligación impuesta en el art. 174.2º del Reglamento Notarial.

Este título de propiedad puede adquirirse dirigiéndose al Registro de la Propiedad y solicitando una nota simple registral. La desventaja de ésta respecto al original es que al tratarse de una fotocopia no incluye las actualizaciones o apuntes recientes o pendientes de inscripción de la finca. Para ello se recurrirá al Certificado de Dominio y Cargas, que abordaremos más adelante.

Una vez se ha comprobado el título de propiedad, con el mismo documento expedido por el Registro de la Propiedad podremos verificar que el inmueble se encuentra libre de cargas tales como embargos o hipotecas.

3. La certificación catastral

La certificación catastral es el identificador oficial y obligatorio de todo bien inmueble, que informa sobre sus datos físicos, jurídicos y económicos tal y como constan en el Catastro Inmobiliario, lo que permite identificar inequívocamente el inmueble.

Esta certificación consiste en un código alfanumérico de veinte caracteres que asigna el propio Catastro, y que, evidentemente, es único de cada inmueble. Existen dos tipos de cédulas o certificados catastrales, que recogen diversos datos referentes al mismo:

Certificación catastral literal: los datos alfanuméricos contenidos a los que nos referíamos indican la titularidad, referencia catastral, localización, superficie, uso, cultivos, antigüedad y valor catastral del inmueble.

Certificación catastral descriptiva y gráfica: además de los datos básicos de carácter físico, económico y jurídico del inmueble, contienen su representación gráfica.

Como indica el art. 3 del RDL 1/2004, de 5 de marzo, de la Ley del Catastro Inmobiliario, esta certificación se incorporará *“en los documentos públicos que contengan hechos, actos o negocios susceptibles de generar una incorporación en el Catastro Inmobiliario, así como al Registro de la Propiedad en los supuestos previstos por ley. Igualmente se incorporará en los procedimientos administrativos como medio de acreditación de la descripción física de los inmuebles.”*

En cuanto al acceso a la información catastral, el art. 50 LCI señala que se facilitará en los formatos de los que disponga la Dirección General del Catastro, utilizando siempre que sea posible medios telemáticos, informáticos o electrónicos.

El acceso a esta información es, en principio, libre, de modo que el propio comprador podría acceder a ella sin mediación de la empresa, o un tercero sin tener ningún tipo de relación con la compraventa, salvo en lo relativo a la información considerada como “datos protegidos”. Estos, con arreglo al art. 51 son el nombre, apellidos, razón social, código de identificación y domicilio de los titulares del inmueble, el valor catastral, los valores catastrales del suelo o la construcción de los bienes inmuebles individualizados.

El acceso a la referida información exige el consentimiento expreso del titular del inmueble, salvo en una serie de casos en los que se comprende que media un interés legítimo:

a) El de los titulares catastrales de las parcelas colindantes, si bien estos no podrán acceder a datos referentes al valor catastral.

b) Los titulares o cotitulares de derechos de transcendencia real o de arrendamiento o aparcería que recaigan sobre los bienes inmuebles inscritos en el Catastro.

c) Los herederos o sucesores respecto a los bienes inmuebles del transmitente o causante que figuren inscritos en el Catastro.

4. Cédula de habitabilidad y certificado de eficiencia energética.

La cédula de habitabilidad es aquel documento administrativo que acredita que el inmueble cumple las condiciones mínimas de habitabilidad establecidas en el Decreto 141/2012, es decir, por el que se constata que dicho inmueble puede ser utilizado como vivienda. Al igual que ocurre con el título de propiedad, es exigido por los notarios para incorporarlo a la escritura de compraventa.

No solo eso, sino que dicha cédula es también imprescindible para otras cuestiones, tal y como señala el art. 26 de la Ley 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda. Entre estos, podemos destacar, que dicha cédula debe ser exigida por las compañías que suministran agua, luz, gas o telecomunicaciones, por ejemplo, para permitir la contratación. Además, distinguen distintos niveles de exigencia entre viviendas de nueva construcción y de segunda mano.

Si bien es cierto que actualmente no todas las CCAA exigen esta cédula, como vemos, de no contar con ella, el particular podría encontrarse con que ha adquirido un inmueble al que no puede dar de alta en suministros y por tanto, no resulta útil como vivienda. No obstante, a día de hoy no suele resultar problemático, especialmente en los casos en que el vendedor es una empresa, aunque siempre es aconsejable asegurar este extremo cuando la compraventa tiene como objeto una vivienda de nueva construcción.

En cuanto al certificado de eficiencia energética, este sirve para que el futuro comprador conozca las condiciones energéticas del inmueble, lo que permite hacerse una idea del gasto en consumo que tendrá que asumir con el mismo. En todo caso, correspondería al vendedor el pago de los gastos relativos a la obtención del certificado.

Este certificado es obligatorio desde la entrada en vigor del Real Decreto 235/2013, de 5 de abril, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética en los edificios. Su expedición corresponde a un técnico competente de cualquiera de los servicios de la Administración Pública, de acuerdo a lo dispuesto en la disposición adicional primera del RD 235/2013.

5. Otras gestiones en la notaría relacionadas con la escritura pública de compraventa

Hemos reservado un apartado a algunos de los trámites administrativos más importantes en relación con la vivienda, tales como la comprobación del título de propiedad, la cédula de habitabilidad o la certificación catastral. Además de estas, hay otros aspectos cruciales para la seguridad jurídica que el notario ha de observar en el momento de formalizarse la escritura pública de compraventa y que son de gran interés para el comprador.

Partiendo de la información ofrecida por el Consejo General de la Notaría en su página web³ destacamos los siguientes aspectos:

Fehaciencia. Es una característica de la escritura pública, entendiéndose como la fe que da el notario a las declaraciones de los otorgantes del documento, manifestando su voluntad de vender y comprar, así como las condiciones acordadas para la operación.

Comprobación de la identidad, capacidad y legitimaciones del comprador y vendedor. Requisito común para el perfeccionamiento de cualquier negocio jurídico privado. Cabe recordar que, con independencia de que el vendedor sea una persona jurídica, deberá estar representada por una persona física, quien, obrará, previa otorgación de poder otorgado, en nombre de la empresa.

Estado arrendaticio. Cuando no se trate de una vivienda de primera ocupación, el notario exigirá al vendedor que deje constancia en la escritura de que la vivienda se encuentra libre de arrendamientos y ocupantes o, en caso de que no fuera así, quiénes son y en base a qué títulos de ocupación moran el inmueble.

Comprobación del pago de las cuotas de la comunidad de vecinos. El comprador, una vez formalizada la escritura de la vivienda –al igual que ocurre con los suministros, como veremos más adelante- ha de hacer frente a las cargas que esta pudiera tener, siendo un caso particular, a efectos de constatación de que el inmueble se encuentra libre de cargas, el de aquellas cantidades que pudieran adeudarse a la comunidad de vecinos.

³ Consejo General de la Notaría. Compraventa de una vivienda. Disponible en: <http://www.notariado.org/liferay/web/notariado/compraventa-de-vivienda#V3>

Para que conste que no existe ninguna carga al respecto, la parte compradora o la notaria, requiere al vendedor que aporte el correspondiente certificado firmado por el secretario de la comunidad de vecinos, en el que conste la confirmación del presidente de que el vendedor se encuentra al corriente de pago respecto a los gastos de la comunidad.

Comprobación de los medios de pago. El notario también ha de dejar constancia en la escritura del medio de pago de la vivienda acordado entre los otorgantes, así como si dicho pago se lleva a cabo en el mismo acto de la firma de la escritura o posteriormente. Del mismo modo, deben quedar señalado cómo se ha llevado a cabo el pago de impuestos y a quién corresponde, cuestión objeto de estudio en el epígrafe tercero.

En el mismo sentido, debe quedar concretado quien abona el IBI del año en el que se produzca la venta, optando, generalmente, por el reparto proporcional atendiendo al mes en el que se formaliza la compraventa, si bien también puede plantear algunos problemas.

El Consejo General del Notariado también comprende dentro de las funciones del notario encargado de formalizar la escritura de la compraventa que este advierta a las partes, tanto al comprador como al vendedor, acerca de una serie de cuestiones:

Advertencias en el supuesto de precio aplazado. Si las partes otorgantes estuvieran de acuerdo en aplazar una parte del precio de la vivienda, el vendedor ha de ser consciente de los riesgos que corre, así como de las garantías legales con las que cuenta para evitarlos y del coste de las mismas.

Advertencia de las obligaciones fiscales. Además de las aclaraciones acerca de a quién corresponde el pago del IBI, el comprador de la vivienda debe estar al corriente acerca de la obligación de abonar el impuesto de la compra, bien el de ITP (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales) o bien el AJD (Actos Jurídicos Documentados), para cuya liquidación deberá presentar copia simple de la escritura ante el ayuntamiento en el que radique el inmueble, órgano de gobierno al que corresponde la recaudación del impuesto.

Advertencia sobre vicios ocultos. Esta advertencia se dirige al vendedor, parte a la que corresponde responder en el caso de que el comprador encuentre vicios ocultos en la vivienda que no se apreciaban a simple vista, si bien voluntariamente podrá dispensar de esta obligación al vendedor.

6. Tramites en viviendas de protección oficial

Una vivienda de protección oficial (VPO) también conocida como vivienda protegida, es un tipo de inmueble con precio limitado y subvencionado por el Estado.

El objetivo de este tipo de viviendas no es otro que favorecer a las personas con rentas más bajas para que puedan un hogar digno por un precio asequible.

Las características principales de las Viviendas de Protección Oficial son:

-Que la superficie máxima no supere los 90 m².

-Y en el caso de viviendas adaptadas:

- Personas con discapacidad la superficie máxima asciende a los 108 m².
- Familias numerosas la superficie puede llegar hasta 120 m².

Para vender una vivienda de protección oficial, hay una serie de trámites previos, los cuales son diferentes a los de la vivienda libre. En primer lugar, deben de pasar diez años entre la compra de la vivienda y la venta de esta para perder la condición de vivienda de protección oficial, aunque existen una serie de excepciones que enumeraremos a continuación. Además, el precio de venta no puede superar el máximo legal, y hay que vender la vivienda a un comprador que cumpla las condiciones para ser titular de una VPO.

Para efectuar la venta de la VPO, será necesario que nos otorguen una autorización de venta en la diputación de nuestra comunidad autónoma, la cual nos darán presentando una serie de documentación, tales como los justificantes de ayudas recibidas, la escritura hipotecaria, la calificación de vivienda, el número de expediente de la finca y la nota simple registral de la finca.

El comprador de la vivienda, deberá asimismo cumplir con una serie de condiciones para ser titular de la vivienda. En primer lugar es obligatorio que el comprador utilice la

vivienda adquirida como su residencia habitual y permanente. Igualmente, no puede ser propietario de otros inmuebles, y tampoco se puede superar una renta máxima inicial anual. Los ingresos familiares del comprador no pueden superar los máximos fijados por el Plan Autonómico de Vivienda de su CCAA.

De forma general, no se puede superar 5,5 veces el IPREM (Indicador Público de Renta de Efectos múltiples) anual. Como excepción tenemos el caso de que los compradores de la vivienda sean dos personas, en ese caso no se podrá superar entre los dos los 48.340€ al año entre ambos.

Si lo que se quiere es vender la vivienda de protección oficial antes de diez años, se deberá solicitar una autorización de venta en nuestra CCAA. Para que nos den el derecho de venta, se deben cumplir una serie de condiciones, como pudiera ser el traslado a otra ciudad por motivos laborales, el incremento en el número de los miembros familiares o la necesidad de un miembro en el núcleo familiar mayor de 65 años.

7. Licencia de primera ocupación

Más allá de comprobar que no existen cargas en forma de hipoteca, usufructo o arrendamientos, aparejadas al inmueble que va a ser objeto de compraventa, es recomendable cerciorarse de algunos otros extremos.

La licencia de primera ocupación es aquella que ha de obtener el constructor de la vivienda, que, perfectamente, puede coincidir con el vendedor de la misma, con lo que también es de interés abordar este extremo.

El objetivo de esta licencia, expedida por el Ayuntamiento en cuyo territorio se ubique el inmueble, es la de que los técnicos municipales constaten que la obra ejecutada se ajusta al proyecto para el que se concedió la licencia.

Se trata de una labor administrativa que conviene asegurar, especialmente por la parte del comprador, quien puede salir perjudicado en caso de que hubiera problemas al respecto. Prueba de ello es lo establecido como doctrina general por la STS de 10 de septiembre de 2012, la cual señala que la falta de obtención de esta licencia por parte del promotor, en principio, no constituye incumplimiento de una obligación de carácter

esencial o principal que faculte al comprador para resolver el contrato a través del art. 1.124Cc.⁴

El razonamiento de la sentencia se basa en la idea de que la falta de concesión puede deberse no a un incumplimiento por parte del promotor, sino a la sobrecarga de trabajo en la Administración concedente –el ayuntamiento, como decimos- y, por tanto, no achacable al responsable del inmueble.

Sin perjuicio de ello, la jurisprudencia, igualmente, viene reafirmando la importancia de la licencia como un elemento clave para considerar como satisfecho el ciclo burocrático a través del que se articula el control administrativo. Así lo apreció el TSJ de Andalucía, en su sentencia de 26 de enero de 2007:

“La esencial importancia de la licencia de primera ocupación, pues representa la fase final del control administrativo sobre el uso y edificación del suelo atendiendo a la potestad ejercida por la Administración, motivo por el cual esta fase final del control [...] tiene que estar protegida mediante el oportuno reproche sancionador en el caso de que se intente soslayar el ejercicio de esta potestad.”

La licencia de primera ocupación pasó a ser competencia de las CCAA como consecuencia de la anulación judicial, mediante la STC 61/1997, de 11 de mayo, del art. 242.2 LRSOU, considerando que compete exclusivamente a estas en el ejercicio de sus competencias sobre urbanismo y vivienda, con arreglo a lo dispuesto en el art. 148.1. 3º CE.⁵

Por tanto, es en la producción legislativa de los gobiernos autonómicos donde hemos de buscar la actual regulación de las licencias de primera ocupación. En el caso concreto de la CA de Aragón, actualmente se encuentra en el “Decreto-Legislativo 1/2014, de 8 de julio, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la ley de Urbanismo de Aragón.”

⁴ La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliera lo que le incumbe. [...] El perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y abono de intereses en ambos casos. También podrá pedir la resolución, aun después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultare imposible.

⁵ Las Comunidades Autónomas podrán asumir competencias en las siguientes materias: [...] 3.ª Ordenación del territorio, urbanismo y vivienda.

Concretamente, viene previsto en su art. 226.3, el cual señala que “*en todo caso, también puede solicitarse voluntariamente licencia para los actos de transformación, construcción, edificación o uso del suelo o el subsuelo no enumerados en el párrafo anterior cuando así lo estimen conveniente los solicitantes por razones de seguridad jurídica de otro tipo.*”

No obstante, en el art. 227.2.d) encontramos una figura novedosa, como es la de la declaración responsable, una vía alternativa para solicitar la licencia de primera ocupación, sistema mediante el que el interesado declara ante el Ayuntamiento que, recordemos es, el ente público al que compete su tramitación, una serie de cuestiones relacionadas con la vivienda:

1) Las obras se han llevado a cabo con arreglo al proyecto presentado inicialmente.

2) Se ha dado correcto y suficiente cumplimiento a los condicionantes establecidos en la Licencia Urbanística.

3) Se cumplen todos los requisitos que establece la normativa vigente aplicable adyacente a la ocupación y habitabilidad de viviendas.

La principal diferencia entre la licencia de primera ocupación y la declaración responsable estriba en que, en el caso de las segundas, siempre es necesario que medie el control por parte de los técnicos municipales, lo cual se materializa a través de la visita a la obra de estos.

La licencia es necesaria para la primera ocupación de todo edificio, y de cualquier parte del mismo, por lo que no solo se restringe a las viviendas como tales, por tanto, será necesaria también, como concretó la STS de 21 de febrero de 1983, para las plantas destinadas a otros usos, como puede ser aquella en el que se encuentre el garaje de los copropietarios del edificio.

En cuanto a los requisitos inexorables para que se autorice la licencia de primera ocupación, y a la luz de la jurisprudencia, cabe destacar que es necesario que la obra de construcción hubiera finalizado antes de que caduque la licencia de edificación, señalado en, entre otras, la STS de 29 de junio de 1981.

Sin embargo, y con el fin de no causar un perjuicio desproporcionado al futuro ocupante, también se ha admitido –véase la STS de 4 de diciembre de 1990- que, aun adoleciendo de licencia de edificación en vigor, e incluso en el caso de que la obra haya concluido sin ajustarse completamente a las determinaciones de aquella, se pueda otorgar la licencia de primera ocupación tras cumplirse el plazo del que dispone la Administración competente para adoptar medidas de protección de la legalidad urbanística

Esto, a su vez, contempla algunas excepciones, en las que la Administración no se ve obligada a cumplir con plazo alguno para adoptar dichas medidas de protección, y que se contemplan cuando los edificios hayan sido construidos en zonas verdes, en suelo no urbanizable protegido o en espacios libres, que reciben un tratamiento especial en la LSRU.

Como venimos diciendo es a la autoridad municipal a quien compete el otorgamiento de la licencia. En el momento de presentar la solicitud se debe adjuntar a la misma el certificado final de obra ratificado y visado por los técnicos. No obstante, y con el fin de evitar un perjuicio al administrado, como prevé la STS de 20 de octubre de 1998, en el caso de que los técnicos no emitan el certificado por cuestiones distintas a aquellas de carácter técnico, urbanístico, de habitabilidad o seguridad de la edificación, será la propia Administración la que compruebe las condiciones de la edificación.

Ahora bien, la jurisprudencia, como en el caso de la STS de 12 de diciembre de 2001, ha considerado que el silencio administrativo no puede conducir a la obtención de la licencia de primera ocupación de por sí cuando no hubiera finalizado la edificación, o bien cuando no se hubiese autorizado la modificación de la línea de obra que da lugar a la ilegalidad de la reforma.

8. El alta de los suministros

No ha sido casualidad que hayamos ubicado este epígrafe justo a continuación del que se dedica a la licencia de obras de primera ocupación, sino que se debe al nexo existente entre ambas a la luz de determinadas legislaciones autonómicas.

Nos referimos, evidentemente, a los suministros de energía eléctrica, agua, gas y telefonía. Siguiendo con el ejemplo concreto de Aragón, encontramos la referencia a los suministros en el art. 237:

1. Se requerirá certificación del facultativo director de las obras, acreditativa del cumplimiento de la correspondiente licencia urbanística, como trámite previo al suministro de energía eléctrica, agua, gas y telefonía, sin perjuicio de los suministros provisionales de obra.

2. Los suministros provisionales de obra no podrán contratarse como suministros definitivos ni prolongarse su duración más allá de la de la obra sin la certificación acreditativa del cumplimiento de la licencia urbanística emitida por el técnico director.

Como vemos, en este caso el legislador autonómico no impone la obtención de la licencia de obras para la contratación de los suministros, sino que se sustituye por la certificación del técnico director de la obra.

En este sentido, cuando la vivienda fuera de segunda o posterior ocupación, resulta recomendable solicitar una declaración de buena fe, en la que quede acreditado que todos los suministros de la vivienda se encuentran libres de cargas, ya que, en caso contrario, las compañías con las que hubiera contraído algún tipo de deuda el anterior propietario, podrían repercutir contra el comprador.

El alta de cada uno de estos suministros requiere que se cumplan una serie de trámites. Centrándonos en primer lugar en el suministro eléctrico, cabe señalar que será el comprador del inmueble, en virtud del art. 44.1.c) el que tenga la potestad para elegir su suministrador a través de las diversas empresas de comercialización.

Para solicitar el alta en el servicio es necesario aportar una serie de documentos. Según exige el Reglamento Electrónico para la Baja Tensión, será necesario una copia del certificado de instalación debidamente diligenciada por el órgano competente de la CA, sin el cual la empresa suministradora no podrá conectar la instalación receptora a la red de distribución.

Esto no debe ser un problema cuando la empresa que actúa como parte vendedora lo hace en nombre de otro particular que ha preferido dejar las gestiones en manos de una agencia, ya que, se entiende, se prestaba suministro anteriormente y, por tanto, el servicio ya se encuentra dado de alta.

En este caso, el trámite administrativo a efectuar para asegurar la recepción del servicio es el cambio del titular, siempre que el anterior propietario no hubiera dado de baja el servicio, caso en el que habría que solicitar el alta.

El trámite en sí es ágil y sencillo. Será necesario contactar con la compañía que ofrece el servicio para comunicarlo, y aportar información básica al respecto: el nombre y apellidos del nuevo titular del contrato, la dirección del punto de suministro, la cuenta corriente en la que se domiciliarán las facturas y una fotocopia del contrato de compraventa.

Centrándonos ahora en el suministro de agua, para proceder a su contratación será, del mismo modo, diferente en el caso de que la vivienda adquirida sea de nueva construcción o de segunda ocupación. Una vez nos ceñimos a la disposición normativa vigente en la CA de Aragón como ejemplo.

En el art. 32.1 de la Ley 10/2014, de 27 de noviembre, de Aguas y Ríos de Aragón se atribuye a los municipios, sin perjuicio de lo dispuesto en la legislación estatal y autonómica, la competencia para la ordenación y la prestación de los servicios de agua. Acotando aún más el ejemplo, abordamos el caso de Zaragoza.⁶

En el caso de que deseemos establecer un nuevo punto de suministro porque la vivienda sea de obra nueva, se debe remitir al Ayuntamiento el correspondiente certificado de instalación emitido por un instalador autorizado, así como el documento que acredite que mediante inspección de la instalación se ha comprobado que la misma se ajusta a la normativa vigente y está adecuada técnicamente, así como la certificación de que el promotor y el instalador han cumplido con las obligaciones técnicas, administrativas y fiscales legalmente exigibles.

⁶ Los requisitos tanto para el caso de nuevos puntos de suministro como de cambio de titular pueden consultarse en la página web del Ayuntamiento de Zaragoza:
<https://www.zaragoza.es/ciudad/encasa/agua/solicitudes/alta.htm>

Cuando se trate de un cambio de titular, y siempre y cuando no se modifique el calibre de la instalación, el alta se convierte en un procedimiento ágil, especialmente cuando se facilita la lectura del contador, caso en el que será suficiente con que se abone la correspondiente tasa por la gestión menor.

Para terminar con este epígrafe, nos ha parecido oportuno hacer mención también al proceso a seguir para la instalación del gas natural, opción por la que cada vez se decantan más compradores, al suponer una alternativa más económica que el tradicional gas propano o la propia electricidad.

La particularidad en este caso cuando se trate de una nueva vivienda es que el técnico que vaya a acometer la instalación puede solicitar el Certificado de Instalación Individual de gas antes de conectar el contador, documento que la promotora o el instalador autorizado han de poner en manos del comprador en el momento de formalizar la venta.

En caso de tratarse de un cambio de titular, al igual que ocurre con el resto de suministros, el trámite es sencillo, bastando con contactar a la comercializadora en cuestión para facilitarle los datos personales del anterior y del nuevo titular del suministro, la dirección exacta de la vivienda o el punto de suministro, el Código Universal del Punto de Suministro (CUPS) y la cuenta bancaria en la que se domiciliará la factura.

III. TRÁMITES POSTERIORES AL PERFECCIONAMIENTO DE LA COMPRAVENTA

Una vez que se ha adquirido la vivienda mediante escritura pública, el comprador ha de llevar a cabo lo que se conoce como la gestión del documento.

1. Abono de los impuestos correspondientes de la Comunidad Autónoma

En función de la CA en la que radique el inmueble objeto de la compraventa, el plazo del que se dispondrá para el abono del impuesto será de 30 días hábiles o de un mes desde que se formalizase la escritura, debiendo acompañar al ingreso copia de la misma y el impreso oficial a tal efecto. El pago extemporal del impuesto puede acarrear que al mismo se adosen cantidades adicionales en concepto de demora y recargo, además de exponerse a ser sancionado económicamente si mediara requerimiento de la Administración.

Por otra parte, en casos en los que, por ejemplo, la empresa vendedora sea la promotora de la vivienda, habrá que devengar también el IVA, oscilando el porcentaje en función de la CA. En el epígrafe siguiente nos ocuparemos de algunas cuestiones problemáticas relacionadas con este concepto, principalmente, acerca de si resulta más beneficioso el pago del IVA o del ITP-AJD, lo que dependerá de diversos factores en función de las características de los sujetos que intervengan en la compraventa.

En cualquier caso, el precio del impuesto se calculará atendiendo al precio total de la vivienda, razón por la que es necesaria la presentación de la escritura.

2. Inscripción de la compra en el Registro de la Propiedad

En la actualidad, la forma más ágil de realizar este trámite es la de hacerlo vía telemática, tarea de la que puede encargarse el propio notario. Como recuerda el Consejo General del Notariado, conviene solicitar esta opción, ya que de este modo se garantiza su entrada inmediata en el Registro, impidiendo que este bloquee la operación

o que cualquier otro documento pueda perjudicarnos, como pudiera ser un embargo al comprador o una anotación preventiva de demanda al vendedor.⁷

No obstante, se conserva la posibilidad de presentar la escritura personalmente en el Registro de la Propiedad, aportando copia autorizada por el notario en soporte físico. Una vez que el registrador haya concluido su examen de la misma, procederá a inscribir la vivienda a nombre del comprador, entregando el notario la copia de la escritura, en la que ya constará el cambio de nombre en el registro.

⁷ Consejos para la compraventa de la vivienda en la página web del Consejo General del Notariado.
Disponible en: <http://www.notariado.org/liferay/web/notariado/compraventa-de-vivienda#V4>

IV. PROBLEMÁTICA FISCAL Y CONTABLE

En este apartado del trabajo pretendemos analizar los impuestos a los que han de hacerse frente cuando se produce la compraventa del inmueble entre la empresa y el particular, teniendo en cuenta las particularidades de la fiscalidad si se atiende a las características de los sujetos intervinientes.

1. ¿Pagar el IVA o el ITP-AJD?

Una de las dudas que con más frecuencia surgen en este tipo de operaciones de compraventa gira en torno a si corresponde el pago del Impuesto sobre el Valor Añadido o el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Previamente, explicamos brevemente en qué consiste cada uno de ellos:

IVA. Regulado en la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido y el Real Decreto 1624/1992, de 29 de diciembre, que aprueba su Reglamento.

Tal y como lo define la propia Agencia Tributaria⁸ es un tributo de naturaleza indirecta que grava y recae sobre el consumo las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas por empresarios y profesionales, las adquisiciones intracomunitarias y las importaciones de bienes.

Se distingue el IVA por ventas o prestaciones de servicios y aquel gravado por adquisiciones. En el primer caso, repercuten a los adquirientes las cuotas de IVA que correspondan, en el segundo, el sujeto cuyos actos se gravan soporta cuotas que tiene derecho a deducir en sus declaraciones liquidaciones periódicas.

ITP-AJD: Regulado por el Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba la Ley del ITP y AJD, y desarrollado reglamentariamente por el Real Decreto 828/1995, de 29 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento del ITP y AJD.

⁸ Funcionamiento General del Impuesto en el portal de la AT. Disponible en: https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/_Segmentos_/Empresas_y_profesionales/Empresa/IVA/Funcionamiento_general_del_Impuesto.shtml

Este impuesto se encuentra actualmente cedido a las comunidades autónomas, gravando, al igual que el IVA, la transmisión de bienes. Debe puntualizarse que, cuando se dan una serie de condiciones, se anula esa cesión del impuesto a las CCAA:⁹

- Que por el acto o documento no haya liquidación ni por la cuota gradual de actos jurídicos documentados, documentos notariales, ni tampoco la modalidad de operaciones societarias, salvo que el hecho imponible consiste en la constitución de préstamos simples, fianzas y pensiones o que grave la transmisión de bienes muebles, semovientes o créditos, así como la constitución y cesión de derechos reales.

- Que el adquirente o el sujeto pasivo, respectivamente, sea No residente.

La compraventa de inmuebles se trata de una operación que, debido al montante que generalmente supone, reporta a las distintas Agencias Tributarias el abono de un impuesto notablemente alto. Este hecho genera frecuentemente conflictos entre la AT estatal y las de las distintas CCAA, ya que, lógicamente y en función de esas circunstancias, ambas pretenden cobrar dicho tributo.

Pues bien, en principio, la operación estaría sujeta al IVA como regla general cuando quien venda o transmita sea un empresario o profesional.¹⁰, quedando relegado el pago del ITP a las transacciones entre particulares. Sin embargo, atendiendo a lo dispuesto en el art. 20.1. 22º de la LIVA, este extremo no queda tan claro:

“Las segundas y ulteriores entregas de edificaciones, incluidos los terrenos en que se hallen enclavadas, cuando tengan lugar después de terminada su construcción o rehabilitación. A los efectos de lo dispuesto en esta Ley, se considerará primera entrega la realizada por el promotor que tenga por objeto una edificación cuya construcción o rehabilitación esté terminada.”

Por tanto, puede deducirse que, dado que está exenta de IVA, corresponderá que tribute al ITP onerosas. El sujeto pasivo del impuesto sería el adquirente, es decir el

⁹ Nota informativa de la AT sobre el ITP-AJD. Disponible en: https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/_otros_/Modelos_y_formularios/Declaraciones/Impuesto_sobre_Transmisiones_Patrimoniales_no_residentes/Nota_informativa.shtml

¹⁰ TRECET, J. IVA o Transmisiones Patrimoniales. Cuándo pagar cada uno. *Blog sobre Impuestos y Declaración de la Renta: FINANCIAREDA: Red de Blogs especializados en economía, bolsa y finanzas*, 2015. Disponible en: <https://www.bolsamania.com/declaracion-impuestos-renta/iva-o-transmisiones-patrimoniales-cuando-pagar-cada-uno/>

particular. A su vez, al no operar como empresario en régimen total de deducibilidad con arreglo al art. 20.2 LIVA, no podrá renunciar a la exención del IVA.¹¹

El ITPO se calcula sobre el precio de venta de la vivienda declarado y reflejado en escritura pública o en el contrato privado de compraventa, salvo que Hacienda compruebe un mayor valor, caso en el que se tendrá en cuenta este último.

El sujeto pasivo del ITPO, como señala sin lugar a dudas el art. 8. a) LITPyAJD será el adquirente, del bien transmitido, sea la clase que sea, lo que incluye los bienes inmuebles. En cuanto a la forma de pago del tributo, el adquirente del inmueble tendrá, para ello, 30 días hábiles, contando a partir del siguiente en el que se produce la adquisición.

Ya que el tributo se encuentra, como hemos comentado, cedido a las CCAA, el impuesto deberá abonarse en la Delegación de Hacienda de la comunidad en cuestión a través del documento oficial que se pone a disposición del contribuyente a tal fin, concretamente, el denominado como Modelo 600, si bien, en la actualidad, también es posible presentarlo telemáticamente.¹²

También como consecuencia de que el tributo esté legalmente cedido a las CCAA, el porcentaje que se paga del mismo sobre el valor real del inmueble varía. El porcentaje del tipo general oscila entre el 6% que se paga en algunas comunidades (País Vasco, Navarra, Comunidad de Madrid...) hasta el 10% en otras (Galicia o Cataluña). Existen bonificaciones en función de las circunstancias personales y/o familiares del adquirente del inmueble.

No obstante, algunas autonomías también prevén la aplicación de tipos progresivos en función del valor del bien. Un ejemplo de ello sería el de Baleares, que, además, diferencia entre la transmisión de bienes inmuebles en general y de garajes:

¹¹ ÁVILA, J. Problemática fiscal y contable de una compraventa de un bien inmueble. *Tribuna INEAF*, 2013. Disponible en: <https://www.ineaf.es/tribuna/problematika-fiscal-y-contable-de-una-compraventa-de-un-bien-inmueble/>

¹² Dicho documento puede descargarse para su cumplimentación desde el siguiente enlace de la AT: https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Modelos_y_formularios/Declaraciones/Resto_de_modelos/600/mod600e.pdf

Transmisión de bienes inmuebles:

Valor total del inmueble (euros)	Cuota íntegra (euros)	Resto Valor hasta (euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	400.000	8
400.000	32.000	200.000	9
600.000	50.000	400.000	10
1.000.000	90.000	En adelante	11

Fuente: Decreto Legislativo 1/2014

Transmisión de garajes:

Valor total del garaje (euros)	Cuota íntegra (euros)	Resto Valor hasta (euros)	Tipo aplicable (%)
0	0	400.000	8
400.000	32.000	200.000	9

Fuente: Decreto Legislativo 1/2014

Como vemos, la tributación en la compraventa de inmuebles se torna una cuestión sobre la que difícilmente podemos llegar a una conclusión que resulte aplicable al conjunto del territorio español, como consecuencia de esa transferencia de competencias a las CCAA

2. A quién corresponde el pago del IBI

Otra cuestión recurrente en términos de fiscalidad cuando se lleva a cabo la compraventa de una vivienda versa sobre a quién le corresponde el pago del IBI, máximo cuando la transmisión patrimonial se produce a mitad de un ejercicio fiscal.

La recaudación de este impuesto corresponde a las Corporaciones Locales, siendo el propietario, usufructuario, superficiario o concesionario del bien inmueble a quien le corresponde pagarlo, debiendo abonarlo a fecha de uno de enero de cada año, como señala el art. 75 del RDL 2/2004, de 5 de marzo, de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales.

Por otra parte, el art. 63.2 LRHL señala que lo dispuesto en el anterior apartado, que señala como sujeto pasivo del impuesto a quien ostente la titularidad del derecho que sea constitutivo del hecho imponible, *“será de aplicación sin perjuicio de la facultad del sujeto pasivo de repercutir la carga tributaria soportada conforme a las normas del derecho común”*.

Al respecto, resulta de interés la STS 2886/2016, de 15 de junio, reinterpretando el citado precepto, señalando que lo dispuesto en el mismo ha de interpretarse “de forma que, en ausencia de pacto en contrario, el vendedor que abone el IBI podría repercutirlo sobre el comprador en proporción al tiempo que cada una de las partes haya ostentado la titularidad dominical y por el tiempo que sea.”

Por tanto, el TS erige la decisión salomónica como regla fundamental, de modo que a cada una de las partes corresponderá el abono del IBI proporcionalmente atendiendo al tiempo que cada una de las partes ha ostentado la titularidad del inmueble, sin perjuicio de que, como negocio jurídico adscrito al ámbito de lo civil que es, las partes gocen de la autonomía suficiente para determinar la imposibilidad de repercutir el impuesto.

En el caso concreto, El TS da la razón a dos sociedades que vendieron el 16 de marzo de 2009 a otra compañía 155 plazas de garaje en Madrid, y condena a esa última entidad a pagar a los vendedores 8.562 euros del IBI correspondiente al periodo comprendido entre el 16 de marzo y el 31 de diciembre de 2009, impuesto de dicho año que había sido íntegramente abonado por las sociedades vendedoras al serle reclamado por la autoridad tributaria.

V. LA FINANCIACIÓN PARA LA ADQUISICIÓN DE UNA VIVIENDA

1. Supuestos en general

Es muy frecuente que aquel particular que desee adquirir un inmueble en propiedad precise de financiación para hacer frente al pago que debe efectuar a favor de la empresa propietaria de la misma. Como es de sobra sabido, dicha financiación suele obtenerse a través de la concesión de un crédito hipotecario por parte de una entidad bancaria. En la práctica, pueden darse tres tipos de situaciones:

a) Puede darse el caso de que sobre la vivienda no pese ninguna hipoteca, y corresponda al comprador buscar la financiación que necesita, para lo que se solicita el préstamo hipotecario a una entidad crediticia con el fin de afrontar la inversión. En este caso, la empresa compradora quedaría al margen de la operación, ya que se limita a entregar un bien a través de un precio cierto.

b) Un segundo supuesto es aquel en el que el inmueble que se desea adquirir pertenece a un complejo en construcción. En este caso, el comprador se subroga en la responsabilidad hipotecaria sobre el inmueble adquirido. Dicha responsabilidad deriva de la financiación por parte del promotor de la construcción, hipotecando la totalidad de la finca.

De este modo, el documento privado previo al que anteriormente hemos hecho mención opera como garantía respecto a la vivienda no construida, acordándose en el contrato que se pagará una parte significativa del precio mediante una subrogación del adquirente respecto al préstamo hipotecario que grava dicho inmueble, produciéndose la subrogación en el momento de otorgarse la escritura pública.

Es importante matizar este aspecto, que adquirió especial relevancia en los años anteriores a la crisis, caracterizados porque el comprador disponía de una mayor facilidad a la hora de acceder a la financiación.

La cláusula de subrogación que se incluía en el documento privado suponía para el comprador el riesgo de someterse a condiciones más gravosas que aquellas que podía obtener a título personal de otras entidades bancarias, lo que motivó que primero la jurisprudencia y posteriormente la Ley 44/2006 declararon abusivas aquellas cláusulas

que obligasen al comprador a subrogarse como forma de pago a la hipoteca constituida por la empresa promotora.¹³

c) El tercer y último supuesto al que queremos referirnos es aquel caso en el que la vivienda objeto de compraventa es propiedad de un banco o de una filial bancaria bajo su control. En este caso, coinciden en la misma persona jurídica el financiador y el vendedor del inmueble, de modo que la compraventa financiada puede llevarse a cabo a través de un único contrato, si bien también cabe la posibilidad de que se realicen, por un lado, el contrato de compraventa y, por otro, el de préstamo.

2. Tipos de préstamos

A la hora de acudir a la entidad bancaria con el fin de adquirir el préstamo que permita acometer la compra de la vivienda, es importante que el interesado se persone debidamente informado acerca de las posibles condiciones de la devolución del préstamo. Han de observarse, principalmente, tres aspectos: el tipo de interés, la modalidad de amortización y el plazo de la operación.

Respecto del tipo de interés, hay dos grandes opciones. La primera de ellas, es la de solicitar el préstamo a tipo fijo, es decir, a un tipo de interés que no varíe a lo largo de la vida del préstamo. La principal ventaja es la de conocer de antemano la cuota a pagar hasta su finalización, sin embargo, priva al prestatario de la posibilidad de beneficiarse de las posibles bajadas de intereses.

Los préstamos de tipo variable dependen de la evolución del mercado, dependiendo de un índice que hace que el tipo de interés oscile al alza o a la baja. En este caso, será fundamental negociar el índice de referencia.

El Banco de España publica mensualmente y mediante el BOE los principales tipos de referencia: índices de bancos, de cajas, el índice de la CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorro), o el EURIBOR.

También es importante el plazo de amortización que se acuerde, es decir, el tiempo establecido en el préstamo para su devolución total, y que a menudo dependerá

¹³ ÁLVAREZ, N. La denegación a la compradora de la subrogación en el préstamo hipotecario: ¿constituye causa de resolución del contrato? Notas con ocasión de la SAP Madrid, Sección 19, de 6 de febrero de 2012. *Cesco* nº4/2012, 2012, pp. 100-101.

de la modalidad escogida para el tipo de interés. El comprador habrá de calcular la cuota mensual a la que desea hacer frente, sabiendo que, cuanto más largo sea el plazo, menor será la cuota, pero estará pagando intereses durante más años, de modo que lo ideal es encontrar una situación de equilibrio entre ambas cuestiones.

Finalmente, en cuanto a las comisiones bancarias, sabemos que estos son las cantidades que cobra la entidad financiera en determinados momentos de la vida del préstamo y valiéndose de distintos conceptos.

Entre estas, las comunes son la comisión de apertura, con la que se satisfacen los gastos de estudio del préstamo y demás actividades inherentes a la entidad prestamista con objeto del mismo, o la de cancelación anticipada –a las que tan solo se hace frente en el caso de producirse tal situación-

3. La denegación de la financiación

Nos ponemos ahora en el contexto de que el comprador de la vivienda ve denegado el crédito solicitado para costearla después de haberse perfeccionado la venta de esta. Esta tesitura ha dado pie a que sean muchos los casos en los que se solicita la resolución del contrato de compraventa como consecuencia de la imposibilidad de acceder a la financiación para costearla, quedando la decisión en manos de los tribunales.

Resultará trascendental atender al contenido del contrato para determinar la posibilidad de resolverlo. En el caso de que medie una cláusula que otorgue esta facultad al comprador, este estará en condiciones de desvincularse y recuperar las cantidades ya entregadas, no obstante, los tribunales prestan atención al comportamiento del comprador.

De modo que, en caso de que se observe una verdadera imposibilidad, y no un desistimiento encubierto o una denegación como consecuencia de que el comprador haya tratado de acceder a la financiación de un préstamo por una cantidad superior a la pactada en el contrato privado de compraventa, como destaca la STS de 18 de enero de 2013.

Diferente será el caso en el que no se hubiera previsto una cláusula en la que se prevean las consecuencias de la falta de financiación para materializar la compraventa. En estos supuestos, resulta abundante la jurisprudencia que rechaza la procedencia de la resolución por este motivo.

Así lo entiende por ejemplo la SAP de Málaga de 27 de marzo de 2013, señalando que la obligación de pagar al precio es una obligación dineraria y genérica, de modo que no deviene definitivamente imposible por la incapacidad económica del deudor derivada de la falta de financiación, aunque dicha insolvencia pueda apreciarse como sobrevenida, persistiendo la obligación de pago “en dinero o signo que lo represente.”

Conviene distinguir los casos en los que se deniega la financiación por parte de la entidad bancaria de aquellos en los que se deniega la subrogación hipotecaria. Esta figura adquirió especial relevancia durante los años de la crisis económica.

Si bien mientras duró la expansión inmobiliaria, se convirtió en una práctica habitual la venta sobre plano, la subrogación del comprador en la responsabilidad hipotecaria pasó a considerarse casi segura a resultar, en muchos casos, fallida, a lo que contribuyó el endurecimiento de los requisitos de solvencia que comenzó a practicar la banca.¹⁴

Esta tesitura también se plantea problemática a la hora de determinar las consecuencias cuando se da la imposibilidad de conseguir la financiación necesaria para el pago. Esto, especialmente a partir de 2013. que, por razón de los plazos en los juzgados, es cuando llega al TS, este se haya pronunciado en diversas ocasiones.

Ejemplo de ello es la STS del Pleno de 17 de enero de 2013, en la que se debate acerca de la acción resolutoria por la imposibilidad del comprador a la hora de enfrentar el pago a la constructora. Conviene apuntar que en el contrato de compraventa suscrito se preveía la posibilidad de que el comprador no obtuviera la financiación externa, indicándose que tal situación no le exoneraba de su obligación de cumplir con el pago.

¹⁴ CALLEJO RODRÍGUEZ, C. El incumplimiento de la obligación de pagar el precio en la compraventa de inmuebles a causa de la imposibilidad de obtener financiación. *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, nº 742, 2014, pp. 415.

No obstante, esta sentencia abría la puerta a la posibilidad de que la existencia de una cláusula que pudiera abrir la puerta a la alegación de imposibilidad sobrevenida como causa de liberación del deudor pueda aplicarse en determinados supuestos de financiación absolutamente imprevisible cuando se perfecciona la compraventa, como la asignación contractual del riesgo de no obtener financiación o el destino de la casa a la vivienda habitual.

En cualquier caso, resultará fundamental que el particular ponga el contrato de compraventa que se pretenda suscribir en manos de un profesional del Derecho, de forma que sea plenamente consciente de los eventuales riesgos a los que se enfrenta en el caso de que tenga problemas a la hora de obtener la financiación una vez que se hubiera comprometido contractualmente a la adquisición de la vivienda.

4. Las ayudas públicas para la financiación

Ya que, como decimos, la compra de la vivienda se torna como una inversión de notable envergadura económica para un importante porcentaje de los particulares, por lo que desde la Administración suelen reservarse determinadas partidas presupuestarias de apoyo a estas operaciones.

Actualmente, se encuentra en vigor el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021, regulado por el Real Decreto 106/2018. Si bien este se centra especialmente en el acceso al alquiler, prevé también una dotación económica para la compra de la vivienda, siempre y cuando se cumpla con una serie de requisitos, señalados en el art. 57.2:

a) El plan se orienta a la adquisición de viviendas localizadas en municipios de pequeño tamaño. Se debe estar en condiciones de suscribir un contrato público o privado para la adquisición de una vivienda situada en uno de estos municipios, incluido el supuesto de vivienda edificada o a edificar sobre un derecho de superficie cuya titularidad recaiga en un tercero, así como disponer de unos ingresos anuales iguales o inferiores a tres veces el IPREM.

b) Tener menos de treinta y cinco años en el momento de solicitar la ayuda. Este requisito es común en el caso de las ayudas para el alquiler, lo que evidencia que el plan se dirige especialmente al segmento de población joven, que es el que mayores dificultades encuentra a la hora de acometer una operación de este tipo.

c) Que la vivienda que se desea comprar y para la que se solicita la ayuda pública vaya a constituir la residencia habitual del beneficiario por un plazo mínimo de cinco años desde la adquisición de la misma, procediendo a ocuparla en los tres meses siguientes a que se produzca la entrega de la misma.

Sin perjuicio de ello, se contempla la posibilidad de acortar el plazo de cinco años cuando se enajene la vivienda reinvertiendo el total de lo obtenido en otra vivienda habitual y permanente, o bien cuando el cambio de domicilio atienda a razones de carácter laboral.

d) El cuarto requisito impuesto es de carácter cuantitativo: el precio de adquisición de la vivienda, al margen de gastos y tributos aparejados a la operación, no podrá ser superior a 100.000 euros. Además, se concreta que, en caso de que el solicitante fuera propietario o usufructuario de alguna otra vivienda, estará inhabilitado para la obtención de la ayuda.

En cuanto a la cuantía de esta, según se expone en el art. 60.3, será de hasta 10.800 euros por vivienda, con el límite del veinte por ciento del precio de adquisición, descontando del precio final los gastos y tributos inherentes.

CONCLUSIONES

I) En primer lugar, es conveniente destacar la naturaleza jurídica que reviste la compraventa inmobiliaria entre empresas y particulares. Tanto si se atiende a las características generales de este contrato basándonos en el CC, como a la luz de la jurisprudencia al respecto, queda patente que procede calificarlo como un contrato de naturaleza civil, dado que no subyace un elemento fundamental para la calificación del contrato como mercantil, que es el ánimo de lucro a través de la reventa.

II) El documento privado como contrato de arras o precontrato es un instrumento jurídico que constituye una de las mayores garantías, tanto para comprador como para vendedor, antes de formalizar la escritura de compraventa, ya que expresa la voluntad de las partes de asumir determinadas responsabilidades en el caso de que finalmente una de ellas decida no formalizar el acuerdo alcanzado.

Se suele recurrir a este contrato, principalmente, en dos supuestos: o bien cuando se aplaza el otorgamiento de la escritura porque el comprador aún no ha obtenido la financiación necesaria, o bien porque el vendedor no puede llevar a cabo el otorgamiento en ese momento por distintas circunstancias.

III) Ante la envergadura que para la mayoría de los compradores supone este negocio jurídico, es fundamental que se conozcan las comprobaciones previas a realizar con anterioridad a la formalización de la escritura. Una de las comprobaciones esenciales a tal efecto pasa por verificar en el Registro de la propiedad que, efectivamente, la identidad del vendedor se corresponde con la del propietario del inmueble, ya sea la propia empresa, o una persona física a la que esta represente.

IV) Existen otros documentos adyacentes a la propiedad del inmueble que también deben verificarse necesariamente. Nos referimos a la certificación catastral, que permite identificar inequívocamente el inmueble, la cédula de habitabilidad, que a su vez acredita que el inmueble cumple las condiciones mínimas exigidas por la Ley para ser usado como vivienda, así como para otras gestiones como el alta de los suministros, o el certificado de eficiencia energética, que permite al comprador conocer las condiciones energéticas del inmueble.

V) En el proceso de comprobaciones previas a formalizar la escritura de compraventa de la vivienda, la figura del notario juega un papel esencial, ya que es el agente jurídico responsable de verificar que la operación se ajusta totalmente a las exigencias legales. Además, ante el frecuente desconocimiento por parte de los particulares de determinados aspectos adscritos a este proceso que no por su ajenidad hacia los mismos tienen menor importancia, más allá de dar fe de la escritura, comprobará y advertirá a las partes sobre aspectos tales como la responsabilidad en cuanto a los medios de pago o las consecuencias que pudiera originar la detección de vicios ocultos en la vivienda por parte del comprador.

VI) En el caso de viviendas de nueva construcción, la licencia de primera ocupación es otro de los documentos que el comprador debe demandar al vendedor. Su expedición concierne al Ayuntamiento en el que radique el inmueble, y es la prueba fehaciente de que la obra se ha ejecutado con arreglo al proyecto acorde al que se concede la licencia de construcción. Supone un elemento básico para que el inmueble pueda ser considerado una vivienda como tal, ya que, con ella, se da por cerrado el ciclo de control administrativo en este aspecto, y es fundamental para, por ejemplo, llevar a cabo el resto de trámites encaminados a obtener el alta de suministros.

VII) El abono de los tributos aparejados a la operación de compraventa puede acarrear algunos problemas al comprador, especialmente a la hora de determinar si procede el pago del IVA o del ITP, ambos, por otra parte, impuestos cuya competencia se encuentra cedida a las CCAA. En principio, cuando una de las partes intervinientes fuera una empresa, la operación estaría sujeta al IVA, si bien en la propia ley de este impuesto encontramos algunas excepciones en las que se abonará el ITPO, propio de las transacciones entre particulares.

VIII) En cuanto al IBI, impuesto recaudado por las Corporaciones Locales, la jurisprudencia se ha decantado por repartir el impuesto de manera proporcional en función de los meses que durante el año corriente cada una de las partes de la compraventa hubiera ostentado la titularidad dominical del inmueble.

IX) Finalmente, si bien la financiación se configura como una gestión privada entre el particular y la entidad financiera que acceda a prestarle la cantidad económica necesaria, en el caso de que se cumplieran determinados requisitos contenidos en el Plan

de Vivienda Estatal 2018-2021 y que hemos reproducido a lo largo del trabajo, convendrá también que el comprador efectúe ante la Administración los trámites oportunos con el fin de adquirir la condición de beneficiario de las ayudas públicas previstas para el apoyo a este tipo de operaciones.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ, N. La denegación a la compradora de la subrogación en el préstamo hipotecario: ¿constituye causa de resolución del contrato? Notas con ocasión de la SAP Madrid, Sección 19, de 6 de febrero de 2012. Cesco nº4/2012, 2012, pp. 99-117.

ÁVILA, J. Problemática fiscal y contable de una compraventa de un bien inmueble. *Tribuna INEAF*, 2013. Disponible en: <https://www.ineaf.es/tribuna/problematika-fiscal-y-contable-de-una-compraventa-de-un-bien-inmueble/>

CALLEJO RODRÍGUEZ, C. El incumplimiento de la obligación de pagar el precio en la compraventa de inmuebles a causa de la imposibilidad de obtener financiación. *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, nº 742, 2014, pp. 413-460.

DE LA CÁMARA, F. Y DOMÍNGUEZ, A. *La necesidad de exigir la exhibición del título de propiedad*. Notario del Siglo XX, Colegio Notarial de Madrid, 2005. Disponible en: <http://www.elnotario.es/index.php/hemeroteca/revista-1/2801-la-necesidad-de-exigir-la-exhibicion-del-titulo-de-propiedad-0-6938911626989871>, última consulta el 20 de febrero de 2019.

HERNÁNDEZ, P. *Las arras o señal en las operaciones inmobiliarias*. 2014. Disponible en: <http://www.pedrohernandezabogado.com/2014/10/las-arraas-o-senal-en-las-operaciones.html>

TRECET, J. IVA o Transmisiones Patrimoniales. Cuándo pagar cada uno. Blog sobre Impuestos y Declaración de la Renta: FINANCIARRED: Red de Blogs especializados en economía, bolsa y finanzas, 2015. Disponible en: <https://www.bolsamania.com/declaracion-impuestos-renta/iva-o-transmisiones-patrimoniales-cuando-pagar-cada-uno/>

Jurisprudencia:

STC de 11 de mayo de 1997

STS de 29 de junio de 1981

STS de 21 de febrero de 1983

STS de 30 de noviembre de 1984

STS de 4 de diciembre de 1990

STS de 28 de septiembre de 1995

STS de 20 de octubre de 1998

STS de 12 de diciembre de 2001

STS de 24 de octubre de 2002

STS de 10 de septiembre de 2012

STS del Pleno de 17 de enero de 2013

STS de 18 de enero de 2013

STS de 15 de junio de 2016

SAP de Málaga de 27 de marzo de 2013